

Service Point Solutions (SPS) cerró el tercer trimestre de 2008 con unas ventas de 174,4 millones de euros, dato que representa un incremento del 12% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y confirma la tendencia mostrada durante 12 trimestres consecutivos.

El EBITDA alcanzó los 17,6 millones de euros, un 12% menos que en el mismo periodo del año pasado. Esta disminución fue debida a varias razones:

- Los extraordinarios obtenidos en 2007, resultado del contrato con Fraport, que supusieron un EBITDA de 1,6 millones de euros
- La reestructuración del negocio de gestión documental en Holanda, que ha supuesto una contribución negativa de 2 millones de euros
- La devaluación de la libra y el dólar en los nueve primeros meses del año, que ha impactado respectivamente en 1,1 y 0,6 millones de euros, si bien el dólar, de continuar el fortalecimiento registrado en las últimas semanas, afectaría positivamente los resultados en el cuarto trimestre.

En el lado positivo, las adquisiciones realizadas en lo que va de año, desde el momento de su incorporación al perímetro de consolidación de SPS, aportaron un resultado de 1,3 millones de euros, a lo que hay que sumar la buena evolución del negocio orgánico, que creció en 1,5 millones de euros en términos de EBITDA.

Estas desviaciones se mantuvieron en los beneficios operativo y neto, que han alcanzado, respectivamente, los 6,0 y los 2,6 millones de euros acumulados a septiembre de 2008.

€ Millones	Ene-Sep '07	Ene-Sep '08
Ventas	155,8	174,4
EBITDA	20,1	17,6
EBIT	10,1	6,0
Beneficio Neto	6,0	2,6
Tipos de Cambio:		
USD / Eur	1,34	1,52
GBP / Eur	0,68	0,78
NOK / Eur	7,95	7,99

## **Crecimiento de ventas y clientes**

Las ventas acumuladas hasta septiembre alcanzaron los 174,4 millones de euros, con un aumento del 12% en relación al mismo periodo de 2007.

Esta cifra incluye las cuatro adquisiciones realizadas en 2008 a partir del momento en que se produjeron. Considerando la facturación proforma de estas sociedades desde el 1 de enero de 2008, el crecimiento en las ventas sería del 24%.

La captación de nuevos clientes, especialmente en los segmentos de servicio de mayor valor añadido, llegó a través de varias vías:

- La entrada en Bélgica a través de UCAD, centrada en servicios de gestión documental y de contenidos electrónicos, que cuenta con clientes como Dun & Bradstreet y Sanoma.
- La toma de una posición relevante en el mercado francés con la adquisición del 51% de Reprotechnique, que cuenta con clientes como Air Liquide, BASF, Electrecité de France, entre otros.
- La entrada en el mercado de servicios de impresión y gestión de contenido para el sector financiero, a través de la adquisición de CFI, sociedad que opera en Londres, Nueva York y Honk Kong, en cuya cartera de clientes figuran empresas como Citibank, Calyon y Merrill Lynch y, a través de la cual, SPS aspira a expandir su oferta de servicios para el sector financiero.
- La ampliación de la oferta de servicios en el segmento de impresión de gran formato y bajo demanda en Estados Unidos, España, Noruega, Francia, Alemania Reino Unido y Holanda. En este último mercado SPS ha aumentado su liderazgo adquiriendo la sociedad KSB.

Estas inversiones permiten aumentar el abanico de servicios y la cartera de clientes del grupo al mismo tiempo que permitirán crecer en el futuro sin necesidades de recurrir a inversiones adicionales.

La compañía aumentó este año su cartera de clientes, con firmas como AGCO, Jardine Lloyd Thompson o la London Business School, y mantuvo altos niveles -por encima del 95%- de renovación de los contratos con clientes existentes, que aportan negocio de manera recurrente. Los principales 25 clientes del grupo han crecido en el periodo un 6%, lo que demuestra la alta recurrencia de las operaciones de Service Point.

## **Plan de racionalización de gastos**

Con el objetivo de reducir sus costes, durante el tercer trimestre Service Point ha puesto en marcha un plan de reducción de gastos por un importe total anualizado de 6 millones de euros, cuyo efecto se verá completamente en el 2009.

Esta reducción incluye recortes en coste de personal, ahorros en otros costes fijos de infraestructura, suministros y provisión de servicios. Entre las medidas adoptadas destaca, por ejemplo, la revisión a la baja de las inversiones en equipos previstas para este año, que ha supuesto un ahorro de 3 millones de euros respecto al presupuesto anual.

El plan tiene como objetivo incrementar la rentabilidad sobre el capital empleado para maximizar la generación de recursos y la caja producida por el negocio, lo cual repercutirá de forma significativa en el ejercicio 2009.

### **Recursos disponibles y financiación**

Service Point se encuentra en una buena situación financiera al contar con recursos y líneas de financiación disponibles superiores a 50 millones de euros.

En un entorno financiero volátil, la compañía está en una posición cómoda al no tener vencimientos significativos de deuda hasta el ejercicio 2012, situación a la que hay que añadir, además, la reciente obtención de líneas de financiación de circulante por un importe de unos 17 millones de euros adicionales, actualmente sin utilizar.

### **Cierre de ejercicio y previsión para 2009**

Service Point tiene una sólida posición de mercado y los 12 trimestres consecutivos con crecimiento en las ventas le permiten consolidar las relaciones con sus clientes actuales, así como la ampliación de su cartera con la incorporación de nuevos clientes.

A partir de la plena incorporación de las adquisiciones realizadas en 2008, y como consecuencia del mencionado plan de reducción de costes y el nivel de renovación de los contratos existentes, SPS espera obtener en el cuarto trimestre de 2008 su mejor resultado trimestral del año.

Durante el cuarto trimestre se espera que las ventas alcancen un crecimiento del 15% sobre el trimestre correspondiente de 2007, lo que permitirá a la compañía alcanzar una cifra de ingresos superior a los 240 millones de euros.

En resumen, para seguir creciendo en 2009, año que estará marcado por importantes retos económicos y financieros en el contexto internacional, Service Point cuenta con importantes ventajas competitivas como son la diversificación geográfica, la elevada recurrencia de clientes, el apalancamiento operativo y la dependencia de monedas con un alto potencial de revalorización.

### **Retribución al accionista**

De acuerdo con lo aprobado por la Junta General de Accionistas del pasado 26 de junio, Service Point tiene previsto pagar un dividendo complementario de 2 céntimos netos por acción el día 20 de noviembre de 2008.

De esta manera, Service Point habrá abonado un total de 4 céntimos de euro netos por acción, el doble del dividendo pagado en el ejercicio anterior, que representaría una remuneración del 4% sobre el valor de la acción al cierre de ayer. Esta remuneración se suma a la entrega gratuita de una acción por cada treinta que se llevó a cabo durante el primer trimestre de 2008.

La mejora en los resultados a obtener en el cuarto trimestre por las decisiones adoptadas, junto con el foco en la generación de recursos y control de las inversiones, sientan las bases para una sólida mejora de los resultados esperados en 2009.

## Anexo - cambios en perímetro de consolidación

Durante los primeros nueve meses del ejercicio 2008 la compañía ha llevado a cabo diversas adquisiciones en Europa de compañías de Gestión Documental y Reprografía, habiéndose producido en total las siguientes incorporaciones al perímetro de consolidación respecto a 30 de septiembre de 2007:

1. **Koebcke GmbH**- Sociedad alemana de Gestión de Impresión con ventas anuales de aproximadamente 8 M€, de la cual Service Point Solutions, S.A ha adquirido el restante 49%, en enero de 2008, tras adquirir el 51% inicial en febrero del 2006. Desde enero de 2008 la sociedad Koebcke GmbH consolida por el 100% en las cuentas consolidadas de Service Point Solutions, S.A.
2. **UCAD, N.V**- Sociedad belga de Gestión Documental con ventas anuales aproximadas de 3 M€ adquirida en un 100% por SPS a través de su filial holandesa Service Point Netherlands Holdings, B.V en febrero 2008, incorporándose en enero de 2008 al perímetro de consolidación.
3. **Reprotechnique S.A.**- adquisición en mayo de 2008 del 51 % de la sociedad de Reprografía Digital con unas ventas anuales aproximadas de 21M€, con la opción de adquirir el 49% restante de las acciones en el 2012, cuyo pago podría realizarse en acciones de Service Point, incorporándose en junio de 2008 al perímetro de consolidación.
4. **KSB Groep B.V.** – en junio de 2008, Service Point Solutions S.A, a través de su filial Service Point Netherlands Holdings B.V., completó la adquisición del 100% de las acciones de KSB Groep B.V. y el 75% de las acciones de Xtreme Print B.V. proveedores de impresión y servicios de reprografía con unas ventas anuales aproximadas de 5,5M. Las sociedades adquiridas entraron en el perímetro de consolidación en junio de 2008.
5. **Chris Fowler International Ltd** – en julio de 2008, Service Point Solutions S.A, a través de su filial Service Point UK Ltd, la adquisición del 100% de las acciones de Chris Fowler International Ltd, La sociedad adquirida entró en el perímetro de consolidación en agosto de 2008.

El coste total de las combinaciones de negocio adquiridas en el ejercicio 2008 asciende a 25,4 M€. Los acuerdos de compra de KSB Groep B.V. y Chris Fowler International Ltd también incluyen pagos futuros (earnouts) en función de los resultados futuros de las compañías. Las combinaciones de negocio adquiridas en el ejercicio 2008 han generado fondos de comercio que ascienden a aproximadamente 26 M€.